

Оценка эффективности экспорта государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции в Казахстане

Е.С. Алимбетов

Магистрант 2-го года обучения по специальности «Государственная политика»
erlan_alimbetov@mail.ru

Академия Государственного управления при Президенте РК, г.Астана

Аннотация. В статье рассмотрены различные аспекты государственной поддержки экспортной деятельности сельскохозяйственной продукции в Республике Казахстан. Обоснована значимость такой поддержки для тех компаний, которые не имеют большого опыта внешнеэкономической деятельности. Раскрыта специфика страны, проведена сравнительная характеристика основных форм и организационной структуры. Выделены модели национальных систем поддержки экспортной деятельности Казахстана.

Ключевые слова: государственная поддержка экспорта, сельскохозяйственная продукция, продовольственная продукция, прогноз экспорта.

Введение. В целях крепкого развития агропромышленного комплекса разработана Концепция развития агропромышленного комплекса на 2021-2030 годы и Национальный проект развития агропромышленного комплекса на 2021-2025 годы. «У Концепции и Нацпроекта развития АПК четко разграниченные цели и задачи. «Концепция по развитию АПК на 2021-2030 годы»[1] определяет приоритеты и векторы развития отрасли на долгосрочный период. «Национальный проект развития АПК на 2021-2025 годы»[2] сфокусирован на решении точечных задач и проектов, требующих концентрации усилий и ресурсов. Основными задачами национального и стратегии являются: повышение производительности труда в 2,5 раза, увеличение экспорта продуктов переработки в 2 раза, формирование 7 экосистем вокруг крупных инвестиционных проектов». Обеспечение устойчивого развития государства, его продовольственной безопасности, лежащей в основе социального благополучия общества, невозможно без высокоэффективного аграрного сектора. В том числе, экспорт переработанной сельхоз продукции в зарубеж это основной драйвер для повышения ВВП Казахстана. До получения независимости Казахстан являлся аграрная страна но после обретения независимости были провальными программы как приватизации. Есть несколько государственных программы которые приняты для реализации поставленных задач перед Главой государства. Одна из программ это государственная программа развития АПК на 2017-2021 годы, направленная на повышение конкурентоспособности агропромышленного сектора, широкое вовлечение мелких и средних хозяйств в сельскохозяйственную кооперацию, рост экспорта сельскохозяйственной продукции и эффективное использование водных и земельных ресурсов [3].

В том году закончился срок реализации этой программы развития агропромышленного комплекса Казахстана на 2017-2021 годы. Можно констатировать ее провал. Не достигнуты обе основные цели, обозначенные Главой государства, - увеличить как минимум в 2,5 раза производительность труда в отрасли и на столько же - экспорт переработанной продукции. Есть масса незагруженных мощностей: согласно Картам развития АПК, подготовленным в дополнение к самой госпрограмме, в 2017 году загрузка мясокомбинатов составила лишь 38%, молочных заводов - 60%. Бюджетные деньги тратились именно на поддержку производства - завоз племенного скота и строительство откормочных площадок. Реальность оказалась совсем другой - мировой рынок мяса достаточно сбалансирован. И прихода нового крупного поставщика никто не ждет. Опять же это в плановой экономике, когда абсолютно все было в дефиците, рост производства просто позволял закрыть дыры. Но в современном рынке нет вакуума, который нужно заполнять. И если вдруг на рынок зайдет большая партия «нового» товара, то случится дисбаланс - с неизбежным снижением цен.

Понятно, что никому из уже работающих производителей это не нужно, ведь падение цен обнуляет все усилия производителей. Ведь потребление продуктов питания в мире растет, в том числе и мяса. Но, конечно, уже работающие на глобальном рынке транснациональные компании имеют конкурентное преимущество и весь этот дополнительный объем потребностей забирают себе - это тоже законы рынка, от которых не уйти. Их нужно понять, принять и начать работать в соответствии с ними[4].

Основная часть. Экспорт услуг, не имеющих инфраструктурных и логистических ограничений, позволит решить проблему удаленности Казахстана от внешних рынков. Торговля на экспортных рынках станет стимулом для повышения конкурентоспособности, сложности и диверсификации номенклатуры экспортируемых товаров и услуг за счет конкуренции с иностранными производителями. Курс на устойчивую к внешним изменениям экономику при низкой емкости внутреннего рынка требует ориентации обрабатывающей промышленности и сферы услуг на экспорт. Перспективная экспортная корзина будет определяться исходя из потребностей перспективных рынков сбыта и сравнительных преимуществ Казахстана. При работе на внешних рынках экспортеры сталкиваются с рядом затруднений: наличием тарифных и нетарифных барьеров, отсутствием торговой инфраструктуры, недостаточным опытом и информированностью об особенностях спроса, каналов сбыта и правового поля. В рамках задачи будут реализованы меры по преодолению таких трудностей и предоставлению поддержки экспортерам. Для исключения дублирования процессов и обеспечения прозрачности процесса получения поддержки экспортерами будут проведено четкое разграничение ролей и созданы механизмы для координации организаций, оказывающих поддержку экспорту. Кроме того, необходимо разработать единую онлайн-платформу, которая объединит все услуги по поддержке экспорта в Казахстане. На базе этой платформы будет реализован комплекс электронных сервисов, в том числе сервисы по получению разрешительных документов, оказанию мер поддержки, управлению транспортом и логистикой и дополнительные сервисы для консультирования экспортеров. Инфраструктура платформы позволит экспортерам однократно представлять документы в стандартизированном виде через единый пропускной канал для последующего использования заинтересованными государственными органами и институтами развития. Урегулирование возникающих торговых споров и устранение внешних торговых барьеров будет осуществляться при координации усилий государственных органов и ассоциации предпринимателей. Задачей частного сектора станет предоставление информации об ухудшении условий доступа на внешние рынки. Для устранения внешних торговых барьеров государством будет проведена работа по расширению числа соглашений о преференциальной торговле, зон свободной торговли в рамках членства в Евразийском экономическом союзе; выработке согласованного комплекса мер по устранению внешних торговых барьеров; разработке мер, направленных на снижение издержек экспортера, связанных с выходом на новые рынки сбыта. Нужна создать сеть представительств, направленная на обеспечение постоянного присутствия и защиты интересов казахстанского бизнеса в странах приоритетного и высокого экспортного интереса, поиск торговых партнеров для экспортеров и помощь в проведении коммерческих переговоров. Кроме того, представительства необходимо осуществлять поддержку в проведении промоутерских мероприятий, сборе информации о спросе и каналах продаж на внешних рынках, а также оказывать содействие казахстанским участникам внешнеэкономической деятельности в преодолении барьеров для экспорта казахстанской продукции. Необходимо приняты меры по повышению эффективности мер финансовой поддержки продвижения экспорта, обеспечению равного доступа к мерам поддержки для большего количества компаний всех размеров (крупные, средние, малые), а также сокращению сроков и процедур рассмотрения заявок экспортеров. Для увеличения объема привлекаемого финансирования нужны приняты меры по поддержке экспорта до уровня развитых стран. Развитие Единого оператора по продвижению экспорта будет направлено на повышение уровня его финансовой устойчивости и степени доверия со стороны финансовых институтов и экспортно-кредитных

агентств мира. Это позволит привлечь необходимые долгосрочные финансовые ресурсы, а также существенно снизить стоимость кредитов и страхования с учетом ограничений, предусмотренных в рамках ВТО. А также поспособствовать снять барьеры для развития экспорта услуг и обеспечено продвижение на внешних рынках услуг, обладающих значительным экспортным потенциалом. Также оказать всесторонняя поддержка всем видам сельскохозяйственных кооперативов, в частности, производственным, заготовительным и перерабатывающим. Для внедрения современных технологий будет создана сеть модельных ферм с привлечением международных специалистов и обучением местных сельхоз товаро производителей. В сельском хозяйстве необходимо применить технологии идентификации и прослеживаемости животных и растительной продукции. Также разработать автоматизацию процесса выделения субсидий, регистрации и залога сельскохозяйственной техники. Массовое применение найдут геоинформационные системы для эффективного управления водными и земельными ресурсами и по борьбе с опустыниванием. В целях эффективного трансферта технологий и развития аграрной науки будет активизировано взаимодействие отечественных сельскохозяйственных НИИ и вузов с международным научным сообществом, основными задачами станут развитие племенного генофонда, повышение репродуктивности в растениеводстве, развитие точного земледелия, а также повышение ресурсо эффективности. Для развития экспортного потенциала необходимо определить стратегические ниши на международных рынках, поддерживаться экспорт по приоритетным видам продукции с учетом продовольственной безопасности. Для этого планируется принять системные меры, направленные на налаживание полного цикла производства и выстраивание соответствующих логистических маршрутов. Перспективным направлением развития экспортного потенциала сельскохозяйственного производства станет производство органической продукции, в том числе экспорт в развитые страны. Также внедрить собственную систему сертификации производства органической продукции, получит развитие специализированные лаборатории по определению качества продукции. Оказать целенаправленную поддержку продвижению сельскохозяйственной продукции на потенциальные рынки сбыта, в том числе за счет создания и продвижения бренда натуральных продуктов питания «Сделано в Казахстане». Механизмы субсидирования будут ориентированы на повышение производительности, углубление переработки сырья и внедрение агротехнологий. Также считаем продолжить финансирование приоритетных направлений развития АПК через Национальный управляющий холдинг «КазАгро» (далее – НУХ «КазАгро») с поэтапным сокращением неэффективных субсидий и прямого кредитования, а также с увеличением фондирования частных финансовых организаций (кредитные товарищества, микрофинансовые организации, банки второго уровня, лизинговые компании) для последующего кредитования субъектов АПК. Получит расширение и развитие сеть кредитных товариществ и кооперативов, будет рассмотрена возможность создания саморегулируемых организаций кредитных товариществ и кооперативов с функцией разработки стандартов и правил деятельности, осуществления контрольно-надзорных функций за деятельностью кредитных товариществ. В целях эффективного развития продукции растениеводства обеспечить региональную специализацию производств с привязкой к инфраструктуре переработки и сбыта продукции. В растениеводстве обеспечить стимулирование строительства инфраструктуры хранения продукции растениеводства, использования минеральных удобрений и пестицидов, производства и использования семян высоких репродукций. В целях обеспечения отечественных компаний информацией по возможностям развития казахстанского экспорта и предоставления потенциальным зарубежным покупателям данных по экспортному потенциалу Республики Казахстан была разработана соответствующая техническая спецификация, предполагающая проведение мероприятий по совершенствованию Портала [5].

В разрезе отраслей реестр отечественных экспортеров сельхоз продукции выглядит следующим образом:

Таблица 1.

Товары/услуги	Количество предприятий	Доля
Продукты питания	240	29,5%
Сельское хозяйство	68	8,4%
Итого	814	100%

Источник: Сайт статистики МНЭ РК

Президентом страны Касым-Жомартом Токаевым в Послании, озвученном 1 сентября т.г., сделан акцент на вопросах продвижения казахстанских товаров на внешние рынки. Одним из способов эффективного продвижения отечественной обработанной продукции и услуг является информирование потенциальных покупателей о выпускаемой в Казахстане продукции посредством распространения справочника «Экспортная продукция Казахстана 2021»[6].

В рамках настоящего исследования QazTrade собрана информация об отечественных экспортерах и производителях, имеющих экспортный потенциал и сформирован реестр отечественных экспортеров обработанной продукции и услуг с информацией о выпускаемой ими продукции, рынках сбыта и контактными данными представителей данных предприятий, состоящем из 814 предприятий-производителей обработанной продукции и услуг.

Стоит отметить, что для оценки уровня конкурентоспособности страны на глобальном рынке в разрезе отраслей и товаров в исследовании также рассмотрены данные по чистому экспорту, доле экспорта РК на мировом рынке, объемах экспорта на рабочую силу, товарной диверсификации и географии экспорта.

Индекс эффективности внешней торговли Казахстана (ТPI) отражает основные показатели экспорта страны на мировом рынке, структуру изменений в доле экспорта Казахстана на мировом рынке начиная с 2015 года. ТPI включает в себя 22 количественных показателя, отражающих особенности внешней торговли страны.

Таблица 2.

Текущее состояние (информация для расчета текущего индекса ТPI)		Основные характеристики казахстанского экспорта	
P1	Объем чистого экспорта	G1	Объем экспорта
P2	Экспорт на душу населения	G2	Среднегодовой темп прироста, начиная с 2015 года
P3	Доля экспорта РК на мировом рынке	G3	Доля в национальном экспорте
P4	Товарная диверсификация и концентрация	G4	Доля в национальном импорте
P5	Рыночная диверсификация и концентрация	-	-

Источник: Международный торговый центр (ITC UNCTAD/WTO)

Закключение. В результате анализа внешней торговли Казахстана за 2012-2021 годы и мировой торговли за 2013-2020 годы можно сделать следующие выводы:

- мировая торговля развивается в условиях роста напряженности в торговых отношениях между странами и замедления глобального экономического роста;
- наблюдается высокая волатильность мировых цен на сырьевые товары, которая оказывает влияние на условия торговли Казахстана;
- экспорт Казахстана зависит от ценовой конъюнктуры на сырьевые товары ввиду преобладания сырьевых товаров в структуре экспорта (около 73%);
- отмечается тенденция к понижению цен на сырьевые товары, в частности, на сырую нефть;

- около 60% совокупного казахстанского экспорта приходится на сырую нефть;
- Казахстан преимущественно экспортирует сырьевые товары, в то время как импортирует в основном обработанные;
- региональные торговые объединения могут стать эффективным инструментом нивелирования внешних шоков.

При этом, необходимо отметить, что в 2020 году мировая торговля столкнулась с беспрецедентными вызовами, связанными с распространением пандемии COVID-19.

Так, многие страны ввели определенные ограничения, включающие закрытие границ, что оказало значительное влияние на традиционные цепочки поставок, а также поставили под угрозу продовольственную безопасность многих стран и создали угрозу возникновения дефицита сельскохозяйственной продукции. Данная ситуация усугубляется перебоями в сфере перевозок грузов и логистики. Согласно докладу Глобальной сети по борьбе с продовольственными кризисами число голодающих людей в мире может возрасти до 265 млн. человек в 2020 году из-за значительного усугубления негативных тенденций.

В заключение необходимо отметить, Республика Казахстан имеет значительный потенциал для наращивания экспорта в целом и, в частности, экспорта сельскохозяйственной продукции с высокой добавленной стоимостью. Несмотря на спад в мировой экономике и торговле, в экспортной корзине увеличивается количество готовых товаров. При дальнейшей диверсификации экспорта за счет использования мер государственной поддержки экспортоориентированных предприятий обрабатывающего сектора ожидается снижение зависимости экспортной выручки от цен на энергоносители, и, как результат, экспорт станет более устойчивым к внешним шокам на целевых рынках сбыта.

В ходе рассмотрения факторов, оказывающих влияние на внешнюю торговли, выявлено, что Казахстан отстает от большинства стран по таким критичным показателям бизнес-процессов, направленных на экспорт, как время на экспорт, стоимость экспорта, качество логистики. Основной причиной отставаний данных показателей является отсутствие прямого выхода к морю. В этой связи, особое значение обретает эффективность торговли с соседними государствами.

Наращивание торговли с соседними торговыми партнерами позволит стране следовать мировой тенденции регионализации торговли. Полноценная реализация концепции региональной торговли без барьеров сможет стать фактором экономического развития каждого государства в регионе.

Подводя итог, для дальнейшей диверсификации экспорта необходимы продолжение работ по оказанию мер государственной поддержки экспортоориентированным предприятиям обрабатывающей промышленности и постоянное совершенствование торговой политики в части заключения межправительственных соглашений по предъявляемым требованиям к продукции при экспорте казахстанских товаров.

Список литературы

1. Постановление Правительства РК от 30 декабря 2021 года «Концепция по развитию АПК на 2021-2030 годы» URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000960>
2. Постановление Правительства РК от 12 октября 2021 года «Национальный проект развития АПК на 2021-2025 годы» URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000723>
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 «Государственная программа развития АПК на 2017-2021 годы» URL: <https://primeminister.kz/assets/media/gosudarstvennaya-programma-apk-rus.pdf>
4. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан URL: <https://primeminister.kz/ru/news/v-kazahstane-za-pyat-let-planiruetsya-uvlichit-eksport-produkcii-i-dohod-rabotnikov-selskogo-hozyaystva-v-2-raza-22530>
5. Strategy2050.kz: Обзорно-аналитический портал URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/razvitie-apk-obemy-proizvodstva-subsidii-i-eksport-/>

Организация эффективного производства в цифровой экономике

А.Р.Амангельды¹, Ж.К.Дюсетаев², К.Б.Мейрамова³, Н.Е.Саятова⁴,
М.М.Черепанова⁵, А.Н.Рахимова⁶

^{1,2,3,4,5} студенты 3 курса бакалавриата

⁶м.э.н, преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса
rahimova12@mail.ru , smika1001@gmail.com

^{1,2,3,4,5,6} Карагандинский университет имени академика Е.А.Букетова, г.Караганда

Аннотация:

В настоящее время актуальными являются вопросы совершенствования организации производства на основе «цифровизации» процесса производства и управления. Цифровая экономика – это использование онлайн-возможностей и инновационных цифровых технологий как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса.

В последние годы разворачивается очередная волна трансформации моделей деятельности в бизнесе и социальной сфере, вызванная появлением цифровых технологий нового поколения, которые в силу масштабов и глубины влияния получили наименование «сквозных», — искусственного интеллекта, робототехники, Интернета вещей, технологий беспроводной связи и ряда других.

Ключевые слова: цифровая экономика, электронная торговля, мировой рынок, ИКТ.

Развитие электронной торговли, финансовых технологий и безналичных платежей. Программа предполагает реализацию широкого комплекса мер, направленных на устранение существующих в стране барьеров для развития Интернет-торговли в целом, а также на увеличение конкурентоспособности местных игроков. Предлагаемые меры находятся в области регулирования электронной торговли, расширения приема электронных платежей, повышения цифровой и финансовой грамотности населения и предпринимателей, продвижения электронной торговли, а также развития инфраструктуры и логистики.

Основной тенденцией в мировом экономическом развитии конца XX – начала XXI в. является переход от индустриальной и постиндустриальной экономики к так называемой цифровой экономике или экономике, базирующейся на сетевом использовании информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)[1].

ИКТ – это процессы и методы взаимодействия с информацией, которые осуществляются с применением устройств вычислительной техники, а также средств телекоммуникации.

Они включают в себя:

1) средства обмена данными (телевидение, радио, беспроводные сети, интернет, Bluetooth, стационарная и мобильная телефония);

2) средства записи и сохранения данных (жесткие диски, диски CD/DVD/Blue-ray, карты памяти);

3) устройства обработки данных (компьютеры, серверы, компьютерные сети);

4) программное обеспечение – совокупность программ, обеспечивающих функционирование компьютеров и решение прикладных задач.

Согласно подходам Организации экономического сотрудничества и развития,